

# 《采购原理与管理（第11版）》

## 图书基本信息

书名：《采购原理与管理（第11版）》

13位ISBN编号：9787121297590

出版时间：2016-9-1

作者：彼得·贝利（Peter Baily）,大卫·法摩尔（David Farmer）,巴里·克洛克（Barry Crocker）,大卫·杰塞（David Jessop）,大卫·琼斯（David Jones）

页数：452

译者：王增东,王碧琼

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《采购原理与管理（第11版）》

## 内容概要

本书是世界上最早的采购专著之一，与时俱进，更新已达第11版，是英国采购与供应学会的指定参考教材，在国际采购业及学术教育界享有盛名。本书分为4部分，包括采购目标和采购的发展、关键采购事项、应用、电子采购系统和合同管理。本书在保留上一版精华的基础上做了重大更新，增补了大量更为翔实的新案例、学术内容和在许多关键领域的\*佳实践，是不可多得的实用易学的图书。

## 作者简介

王增东，工学硕士，20世纪90年代初曾留学英国华威大学。现任北京中交协物流人力资源培训中心主任，国际物流与运输学会（CILT International）暨英国皇家物流与运输学会（CILT UK）中国认证总部主任、英国皇家采购与供应学会（CIPS）中国认证总部主任、国际合同与商务管理协会（IACCM）中国认证总部主任。自1999年至今，曾领导引进和推广PMI的PMP项目管理认证、CILT物流经理认证、CIPS采购经理认证、IACCM的合同与商务经理认证等国际职业认证项目；曾主持编著和翻译出版有关环境经济学、项目管理、采购管理、物流与供应链管理、合同与商务管理等专业的数十本著作和教材。

彼得·贝利（Peter Baily）前任英国采购与供应学会首席考官。

大卫·法摩尔（David Farmer）英国亨利管理学院（Henley Management College）。

巴里·克洛克（Barry Crocker）英国索尔福德大学（Salford University）。

大卫·杰塞（David Jessop）英国格拉默根大学（University of Glamorgan）。

大卫·琼斯（David Jones）英国布莱克本学院（Blackburn College）。

## 书籍目录

### 第1部分 采购目标和采购的发展

#### 第1章 采购范围和发展 2

- 1.1 采购的范围 2
- 1.2 采购与供应角色的变化 7
- 1.3 主动性采购 10
- 1.4 采购定位 14
- 1.5 供应商偏好 18
- 1.6 总购置成本与总拥有成本 20
- 1.7 非生产型组织 23
- 1.8 供应链的概念 24
- 1.9 采购的发展 25
- 1.10 战略供应链管理的最佳实践 31

#### 要点总结 32

#### 第2章 战略采购与供应链管理 33

- 2.1 战略采购 33
- 2.2 战略的概念 35
- 2.3 使命陈述 36
- 2.4 战略层次 36
- 2.5 品类管理 38
- 2.6 战略管理 39
- 2.7 战略分析 40
- 2.8 战略制定 45
- 2.9 战略实施 47
- 2.10 采购的目标 47
- 2.11 战略及其范围 48
- 2.12 战略选择 48
- 2.13 有效的供给市场战略 50
- 2.14 不同类型的组织中的采购和供应 51
- 2.15 活动的组织 53
- 2.16 组织结构内的采购 56
- 2.17 采购放权 57
- 2.18 供应链 57
- 2.19 提高供应链效率 62
- 2.20 供应链的类型 63
- 2.21 采购的战略发展 64
- 2.22 目标层次 68

#### 要点总结 82

#### 第3章 公共部门采购 84

- 3.1 公共部门采购所处的背景 84
- 3.2 历史背景 84
- 3.3 英国国家卫生服务 87
- 3.4 英国警察局采购 88
- 3.5 国防部 88
- 3.6 欧盟和采购 94
- 3.7 欧盟商品和服务的竞争性采购周期 94
- 3.8 欧盟采购指令 95
- 3.9 指令中与合同有关的主要条款 96

要点总结 105

第2部分 关键采购事项

第4章 外包 107

4.1 什么是外包 107

4.2 外包方法 112

4.3 外包的缺点 114

4.4 如何避免缺点 115

要点总结 118

第5章 质量管理 119

5.1 什么是质量 119

5.2 统计过程控制 122

5.3 用于离线质量控制的田口方法 123

5.4 故障模式和影响分析 125

5.5 规格 126

5.6 制定规格 126

5.7 供应商早期介入 128

5.8 协同设计 129

5.9 标准化 130

5.10 供应商评定 133

5.11 质量经济学 136

5.12 质量研讨小组 137

5.13 7种浪费 137

5.14 价值分析或价值工程 138

5.15 自制或外购决策 139

5.16 六西格玛 142

要点总结 145

第6章 库存管理 146

6.1 供应系统 146

6.2 订单数量和库存控制 147

6.3 为生产而订购的数量 153

6.4 材料需求计划 154

6.5 制造资源计划 156

6.6 分销资源计划 161

6.7 企业资源计划 161

6.8 准时制 161

6.9 精益供应与敏捷供应 167

6.10 供应商管理库存 173

要点总结 175

第7章 前置期与时间压缩 176

7.1 时间和竞争优势 176

7.2 按时交付 177

7.3 催交 181

7.4 违约赔偿金 183

要点总结 185

第8章 供应源搜寻策略和关系 186

8.1 供应源搜寻决策的特性 186

8.2 优秀供应商所具备的品质 187

8.3 供应源搜寻的不同类型 187

8.4 供应源搜寻决策 188

- 8.5 供应源搜寻过程 189
- 8.6 供应源地点 190
- 8.7 关于潜在供应商的信息来源 190
- 8.8 供应商评估 191
- 8.9 卡特的10C模型 196
- 8.10 正确的关系 198
- 8.11 供应源搜寻的其他方面 200
- 8.12 建立与供应商的伙伴关系 206
- 8.13 关系管理的Bensaou模型 207
- 8.14 给供应商划分层次 210
- 要点总结 212
- 第9章 价格与总拥有成本 213
  - 9.1 影响定价决策的因素 213
  - 9.2 购买者如何获得价格 219
  - 9.3 拍卖 220
  - 9.4 折扣 220
  - 9.5 价格分析和成本分析 223
  - 9.6 主要合同定价 229
  - 9.7 投资评价 233
  - 9.8 学习曲线和经验曲线 233
  - 9.9 结论 234
  - 要点总结 234
- 第10章 采购谈判 235
  - 10.1 谈判 235
  - 10.2 谈判技巧 237
  - 10.3 准备 238
  - 10.4 开场阶段 246
  - 10.5 商谈阶段 246
  - 10.6 协议阶段 248
  - 10.7 谈判后阶段 248
  - 10.8 谈判中的竞争与合作 249
  - 10.9 身体语言 254
  - 10.10 谈判战略 255
  - 10.11 谈判组合 255
  - 10.12 谈判最佳实践 256
  - 10.13 其他谈判最佳实践示例总结 259
  - 要点总结 260
- 第3部分 应用
- 第11章 项目采购 262
  - 11.1 项目简介 262
  - 11.2 项目计划 263
  - 11.3 项目控制 264
  - 11.4 分包 269
  - 11.5 网络分析 272
  - 11.6 风险管理 276
  - 要点总结 280
- 第12章 大宗商品采购 282
  - 12.1 主要大宗商品 282
  - 12.2 商品价格为什么波动 284

- 12.3 稳定价格方案 285
- 12.4 投机商的作用 286
- 12.5 利用期货合同进行套期保值 286
- 12.6 一些购买技巧 288
- 12.7 无差异价格 290
- 12.8 交易买卖选择权 293
- 要点总结 294
- 第13章 全球供应源搜寻与国际采购 295
  - 13.1 全球供应源搜寻与国际采购概述 295
  - 13.2 为什么要从国外搜寻供应源 298
  - 13.3 离岸外包的增长 299
  - 13.4 国际供应源搜寻的相关问题 300
  - 13.5 2010年《国际贸易术语解释通则》 307
  - 13.6 仲裁 309
  - 13.7 进口 309
  - 13.8 如何改变 310
  - 13.9 运输 311
  - 13.10 关税 312
  - 13.11 对销贸易 312
  - 13.12 最新发展 314
- 要点总结 318
- 第14章 资本采购 320
  - 14.1 资本设备的采购 320
  - 14.2 什么是资本货物 322
  - 14.3 资本设备的租借和租赁 322
  - 14.4 资本请购 323
  - 14.5 资本设备的规格 324
  - 14.6 项目方法 326
  - 14.7 全寿命成本 327
  - 14.8 投资评估 327
  - 14.9 投资评估标准 328
  - 14.10 结论 333
- 要点总结 333
- 第15章 零售采购与高效消费者响应 334
  - 15.1 零售业 334
  - 15.2 零售业研究 335
  - 15.3 零售业中的供应链 335
  - 15.4 电子销售点 336
  - 15.5 商品计划 337
  - 15.6 库存分析和销售分析 339
  - 15.7 商标 340
  - 15.8 供应商选择 340
  - 15.9 零售部门的发展 341
  - 15.10 高效消费者响应 342
  - 15.11 结论 344
- 要点总结 344
- 第16章 服务采购 345
  - 16.1 “服务”的含义 345
  - 16.2 特殊因素 346

- 16.3 服务质量 350
- 16.4 管理感知与满意度 351
- 16.5 公共关系采购 361
- 16.6 法律服务采购 363
- 16.7 欧盟公共合同指令 364
- 16.8 服务提供中的管理 365
- 要点总结 366
- 第17章 企业社会责任 367
  - 17.1 企业社会责任概述 367
  - 17.2 公共责任 370
  - 17.3 社会责任采购的商业驱动因素 372
  - 17.4 社会责任8000 374
  - 17.5 CSR的3个支柱 376
- 要点总结 382
- 第4部分 电子采购系统和合同管理
- 第18章 电子采购系统 384
  - 18.1 电子采购的定义 384
  - 18.2 电子采购的好处 386
  - 18.3 复杂的采购 388
  - 18.4 逆向拍卖 388
  - 18.5 电子采购举措的现状 390
  - 18.6 存在的障碍 392
  - 18.7 测量电子采购的好处 392
  - 18.8 测量对象 392
  - 18.9 电子拍卖 394
  - 18.10 2002年电子商务规程（EC指令） 400
  - 18.11 总结 400
- 要点总结 401
- 第19章 合同管理与绩效测量 402
  - 19.1 合同法 402
  - 19.2 合同管理 421
  - 19.3 平衡绩效测量系统 422
  - 19.4 绩效测量指标举例 427
  - 19.5 绩效测量：效力 428
  - 19.6 采购绩效测量 430
  - 19.7 作为“明智客户”进行采购 434
  - 19.8 采购和供应中的对标 435
  - 19.9 管理说明 437
  - 19.10 多余库存、废料或废弃物的处理 438
- 要点总结 439

# 《采购原理与管理（第11版）》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)